

**Oportunidad de exportación de frutos exóticos a la Unión Europea:
Estudio de caso del Arazá**

Laura Tatiana Carreño Meneses
Laura Ximena Balaguera Barreto

Universitaria Agustiniiana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales
Bogotá D.C.
2020

**Oportunidad de exportación de frutos exóticos a la Unión Europea:
Estudio de caso del Arazá**

Laura Tatiana Carreño Meneses
Laura Ximena Balaguera Barreto

Director
Cristian Samir Ulloa Ramos

Trabajo de grado para optar al título de Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniiana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales
Bogotá D.C.
2020

Resumen

Como una idea hacia el impulso a la prosperidad del país, este artículo tiene como objetivo identificar la oportunidad de exportación de frutos exóticos diversificados, especialmente aquellos derivados del Arazá en el departamento del Valle del Cauca, productores, recolectores del fruto, pero con poco reconocimiento comercial a nivel nacional e internacional; de ahí que, el modelo teórico subyacente a esta investigación procederá al análisis del área, producción y rendimiento a nivel nacional, departamental y municipal, un análisis de la dinámica comercial de los cítricos exóticos entre Colombia y la Unión Europea desde el 2013 hasta la actualidad, un análisis de los eslabones comprendidos en la teoría de Cadena de Valor del profesor Michael Porter y una determinación de obstáculos de internacionalización que presenta el gremio de ese departamento, considerando en su desarrollo el aporte o valor en el ámbito social y en la Bioeconomía nacional.

Palabras clave: Ventaja competitiva, Exportación, Arazá, Bioeconomía nacional.

Abstract

As an idea towards promoting the prosperity of the country, this article aims to identify the opportunity to export diversified exotic fruits, especially those derived from the Arazá in the department of Valle del Cauca, producers, collectors of the fruit, but with little commercial recognition nationally and internationally; Therefore, the theoretical model underlying this research will proceed to the analysis of the area, production and yield at the national, departmental and municipal level, an analysis of the commercial dynamics of exotic citrus fruits between Colombia and the European Union from 2013 to the present, an analysis of the links included in the theory of Value Chain of Professor Michael Porter and a determination of obstacles to internationalization presented by the guild of that department, considering in its development the contribution or value in the social field and in the national Bioeconomy.

Keywords: Competitive advantage, Export, Arazá, National bioeconomy

Introducción

El concepto de competitividad es bastante amplio, empero, Cann (2016) menciona que el Foro Económico mundial desde 1979 ha definido la competitividad como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (párr. 1), entendiendo dicha productividad y su relación con el crecimiento económico y bienestar social, sin embargo y como se menciona, esta debe ir acompañada por políticas gubernamentales que brinden ese objetivo.

En el caso latinoamericano, existen herramientas específicas para este tipo de mercado que acompañadas de lineamientos gubernamentales pueden actuar como marco de referencia para obtener

ese desarrollo e innovación, conocido como Bioeconomía, el cual tiene como objetivo desarrollar fuentes de diversificación productiva aprovechando el potencial y recursos de un país (agro)biodiverso (Rodríguez, Mondaini, & Hitschfeld, 2017).

En Colombia, para el año 2016, el presidente del momento Juan Manuel Santos, expresó en el foro de Biodiversidad realizado por MinCiencias y Bibo “la posibilidad de consolidar para el 2050 una Bioeconomía basada en ciencia, tecnología e innovación sacándole mayor provecho a la inmensa riqueza natural” (El Espectador, 2016, párr. 1-3).

En efecto, la nación cuenta con grandes extensiones y condiciones edafoclimáticas¹ fructíferas a largo plazo para la economía colombiana, especialmente para el comercio exterior, esto se evidencia en la participación del sector primario en el Producto Interno Bruto, que, aunque ha sido muy bajo, (4,82%) ha ido en crecimiento en los últimos 5 años, en comparación con los demás sectores, así mismo, se contempla que de esa cifra el sector hortofrutícola aportó un 3,64% (Martínez, Citado en ASOHOFrucol y DANE, 2018, p. 15).

Diversas fuentes como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, manifiesta que desde el 2013 hasta la actualidad, el crecimiento de cifras de algunos productos es resultante de la apertura de Colombia a nuevos mercados (e.g. tratados de libre comercio), quienes desde ese entonces han detectado un incremento de exportaciones hacia Países Bajos con un porcentaje de 12,5% respecto a lo exportado. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo 2018, p. 25).

Con esta consideración, esta investigación pretende identificar la oportunidad comercial de exportación de frutos y bebidas fermentadas cuyo insumo principal sean cítricos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea, esto tomando en cuenta que según Pamies (2019) dentro de las costumbres del mercado objetivo “se detecta el gusto por las mismas, su viabilidad logística y prominente PIB Per Cápita” (p. 4).

Por tanto, este estudio se esquematiza mediante un enfoque mixto, realizando análisis de cifras actuales y de crecimiento de comercio internacional entre 2013 y 2018. Para ello, el artículo contiene en la primera sección la descripción de producción, área y rendimiento a nivel nacional, departamental, municipal tanto de los demás cítricos en su conjunto como del Arazá en particular desde el 2013 hasta la actualidad, en la segunda sección, se presenta la dinámica comercial entre Colombia y la Unión Europea (e.g. Balanza comercial, comportamiento de exportaciones e importaciones).

¹ Relativo al suelo y clima. (Real Academia de Ingeniería, S.F).

De manera que en la tercera sección se describirán cada una de las actividades en las etapas correspondientes a la teoría de Cadena de Valor del profesor Michael Porter, desde la elaboración hasta la experiencia del consumidor final, para así determinar el potencial de dichos frutos cítricos exóticos con valor agregado como ventaja competitiva de Colombia a mercados extranjeros.

1. Revisión de la literatura

Colombia es un país con numerosas relaciones comerciales, de modo que en los últimos años este ha mantenido esfuerzos por internacionalizar su economía para que en consecuencia los bienes y servicios que ofrece la región tengan más acceso a los mercados mundiales, se maximicen las inversiones y que así también en las áreas operativas y/o productivas se incremente el uso de recursos tecnológicos. (Dúran, Catresana, & Mulder, 2013, p.7).

Distintos autores entre ellos Dúran, Catresana y Mulder (2013) pertenecientes a la CEPAL, manifiestan la importancia de la liberalización comercial como una oportunidad para generar nuevos retos económicos, ya que, con los mismos, sectores ya exportadores han tomado fuerza en el comercio internacional como es el caso del Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea firmado en el 2012, con el cual se logró impulsar la diversificación de aquellos productos y su cadena de valor local. (p.7).

Ciertamente, es evidente que, a través del tiempo, las exportaciones de la economía colombiana con mayor incidencia han sido los combustibles y derivados de la industria extractiva, Sin embargo, Procolombia en cooperación con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, presentan las oportunidades de negocio de frutos pertenecientes al sector agrícola como lo son los demás cítricos para el comercio internacional, especialmente en mercados como el de Países Bajos, el cual se encuentra entre los diez mejores destinos, con cifras de 429.232.454 US FOB y un porcentaje de participación de 93,6% sobre los demás rubros y una variación con respecto al año anterior de USD\$ 51.428.612. (DIAN-DANE, 2017)

Indudablemente, estas cifras constatan el latente pero provechoso mercado de frutos exóticos con los que cuenta Colombia, en especial con frutos promisorios como lo es el Arazá, cultivado en la zona sur occidental del país en departamentos como el Amazonas, Caquetá, parte de Cundinamarca, el Eje Cafetero y el Valle del Cauca, el cual logra adaptarse a los diversos suelos térmicos, cuenta con una precipitado periodo de cosecha y recolección -2 a 4 meses-, deleitable en aroma y sabor, además de las múltiples ventajas en la medicina alternativa.

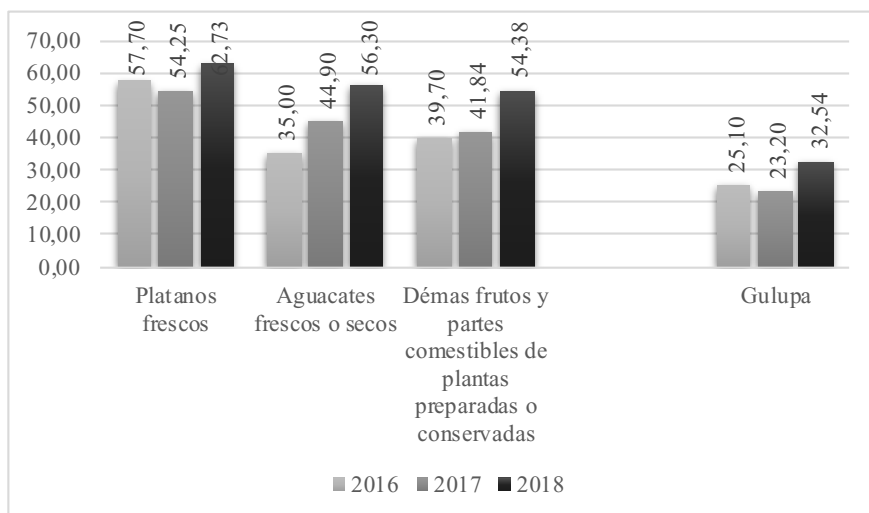


Figura 1. Principales bienes hortofrutícolas exportables 2016-2018 (Expresados en millones de Dólares). Autoría propia a partir de los datos de DIAN-DANE 2016-2018

Ahora bien, la categoría que incluye estos demás frutos presenta uno de los índices de exportación más altos como se exponen en la ilustración 1.

En este contexto, aunque los frutos en su naturaleza generen aún alivios para la economía, reiterativamente se evidencia el uso del valor agregado en las exportaciones colombianas especialmente por su demanda tanto a nivel nacional como internacional, es por ello que en este artículo se presenta la oportunidad de exportar el Arazá como fruto y como vino, esto teniendo en cuenta el mercado de destino y su gusto por los cítricos exóticos, además de sus ya conocidas tradiciones con bebidas alcohólicas.

Un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Cali en 2016, “en pro del dinamismo competitivo, ha arrojado indicadores de 60,9% para el sector agroindustrial derivado de productos alimenticios del Valle del Cauca de un total de 86,5% de las exportaciones con valor agregado a nivel nacional” (Pérez, Solano, & Londoño, 2018, p.2.), es por esta razón que se plantea la producción, recolección y elaboración tanto del fruto como de sus derivados en el departamento.

Del mismo modo se sitúan los proyectos educativos familiares planteados por Gonzáles, Quiroga y Valencia (2018) en los cuales presentan “estrategias de contribución por medio de prácticas productivas que proporcionen a las familias víctimas del conflicto armado del corregimiento El Hormiguero en el Valle del Cauca, seguridad alimentaria y sostenibilidad económica” (pp. 9-10).

Por consiguiente, la alternativa aquí presentada emerge de estos estudios previos que demuestran la viabilidad de tratar proyectos que benefician recíprocamente el sector económico y social, tomando provecho de los cultivos colombianos que no han sido explotados en su totalidad pese a sus cualidades.

1.1 Teoría de la cadena de valor

A partir de 1987-2002 se dice que un país o empresa puede ser competitivo si identifica y toma provecho de los atributos que posee, estos se les conoce como Ventaja Competitiva, la cual nace de las actividades desde el momento en que se realiza la compra de materias primas para la elaboración del producto hasta que el mismo es entregado a un cliente, sin embargo, para lograr esa ventaja se debe estudiar minuciosamente cada una de las actividades. (Porter, 1991, pp. 51-66)

Para ello, es considerable emplear el modelo sistémico planteado por el economista y profesor de la escuela de negocios de la universidad de Harvard Michael Porter, conocido como cadena de valor, quien en su libro *Ventaja Competitiva* la describe como “un sistema de actividades interdependientes, las actividades están relacionadas por eslabones y estos eslabones se entienden como la relación entre la forma de ejecutar una actividad y el coste o rendimiento de la otra” (Porter, 1991, pp. 51-66). (Véase Figura 2).

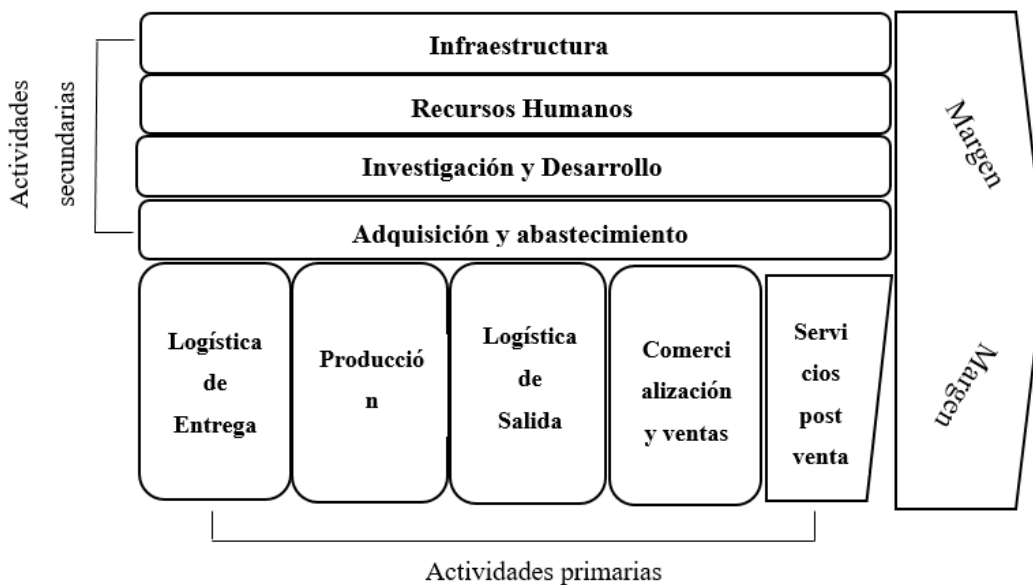


Figura 2. Modelo de cadena de valor por Michael Porter en su libro *ventaja competitiva creación y sostenibilidad de un desempeño superior*. Autoría propia con aportes de Porter (1991)

Así pues, se alude que

La forma en que se realice la cadena de valor en conjunto con la economía determinará si la empresa es competente o no, o si es hábil para generar el valor por el cual la población estaría dispuesta a pagar. (Porter, 1991, pp. 51-66).

2. Metodología

En virtud de lo mencionado con antelación, la metodología utilizada se enfoca en los diferentes niveles que acarrea esta problemática, haciendo uso de una investigación mixta, es decir un enfoque

cualitativo por medio del análisis de la recolección de datos, ya sea esta evidencia verbal, textual o audiovisual y un enfoque cuantitativo en el que se analizará con base en información numérica y estadística, a partir de fuentes fidedignas de investigación. (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p.7).

2.1 Fases de investigación

2.1.1 Recolección de información.

Este artículo contará con tres fases de investigación para brindar una estructura con mayor comprensión de los datos aquí recopilados.

En la primera fase, se requerirán datos para el análisis de la producción y productividad los cuales serán descargados de la base de datos de la red de información y comunicación estratégica adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo social AGRONET, esta será descargada en toneladas para la producción, en hectáreas para el área cosechada y en toneladas por hectárea para la variable de rendimiento de cultivos.

Por otra parte, para la recolección de estadísticas comerciales se hará uso de las bases de datos consignadas en el Sistema de Información de Comercio Exterior de la DIAN, en ellos se descargarán datos de las partidas 0805.90.00.00 que contienen las cidras, bergamotas, naranjas chicas, Arazá y 2206.00.00.00 que abarcan las bebidas y mezclas fermentadas y/o no alcohólicas como el Sake, Sidra, Perada y Aguamiel no expresadas en otro lugar.

Es preciso señalar que los datos del valor FOB de las exportaciones serán descargados en miles de millones de dólares y las cantidades registradas en el periodo 2013-2018; A la vez, para tener una idea más concreta de la cosecha, producción y comercialización del fruto, se realizarán entrevistas no estructuradas por medio de llamadas y video llamada como es el caso del Señor Gilberto Ruiz comerciante en una plaza del municipio de Jamundí y Arazá Amazónica Fruit microempresa ubicada en el Valle del Cauca, ambos dedicados a la cosecha, producción y comercialización del fruto.

Tabla 1

Resumen de variables de análisis y fuentes de información.

Objetivos específicos	Variables	Cualitativo/ cuantitativo	Fuente
Analizar los procesos de producción y productividad del	Area cosechada Producción Rendimiento	Cuantitativo	AGRONET.

arazá en el municipio de Jamundí, Valle del Cauca, aplicando el modelo de cadena de valor de Michael Porter.

Analizar la dinámica comercial del Arazá en Colombia.

Importaciones
Exportaciones

Cuantitativo

SIEX.

Identificar los obstáculos de internacionalización con los que cuentan los productores de Arazá en el municipio de Jamundí y en el departamento del Valle del Cauca, desde la cadena de valor.

Cadena de Valor

Cualitativo

Entrevistas semiestructuradas a campesinos del municipio de Jamundí, Valle del Cauca – Don Gilberto y Arazá Amazonic Fruit.

Nota. Autoría propia

2.1.2 Análisis de datos.

Tomando en cuenta, el planteamiento del problema, los objetivos y lo mencionado con antelación, este artículo cumplirá con los siguientes parámetros a fin de determinar las conclusiones.

Primeramente, se dará una recolección de datos en el periodo 2013-2018, una vez recopilados, estos se someterán a una limpieza para determinar la precisión de la información necesitada, posteriormente serán tabulados y presentados en tablas para conocer el crecimiento o decrecimiento;

cabe resaltar que, en el análisis de estos se calcularon tasas de crecimiento promedio presentando en el periodo de estudio y se muestran las relaciones derivadas del crecimiento del valor y unidades.

Se seleccionará el modelo teórico de Cadena de valor como método para mostrar los procesos de agregación de valor en el marco de una acción más general de competitividad, para ello se tomará la información suministrada por los entrevistados, se organizará y detallará por actividades de agregación de valor (e.g. Logística interna, operaciones, logística de salida, marketing y servicio al cliente).

3. Desarrollo de la temática

Actualmente, el aporte que el sector primario brinda a la economía de la nación se encuentra limitado por los mismos bienes, un claro ejemplo de ello es la aún dependencia del café, sin embargo, varios estudios a nacional e internacional, han demostrado la capacidad de la agroindustria, en especial su énfasis por el valor agregado, atendiendo dicha premisa, aquí se presenta la competencia de otros frutos, como es el caso del Arazá, fruto exótico cultivado en el sur del país, precisamente en el municipio de Jamundí, Valle del Cauca y corregimientos aledaños.

3.1 Análisis de producción

En consideración, aquí se relacionarán datos de dichos frutos catalogados como cítricos y exóticos frescos o secos, los cuales serán cuantificados en área por hectárea, producción por tonelada y rendimiento en tonelada por hectárea, como se presenta a continuación:

3.1.1 Cálculo de área, producción y rendimiento de los demás cítricos en el Valle del Cauca 2013-2018.

Área Cosechada a nivel nacional, departamental, municipal.

El área cosechada en los demás cítricos (las cidras, naranjas chinas, bergamotas) a nivel nacional ha pasado de 37.992 hectáreas a 37.617 hectáreas, esto corresponde a una disminución de 375 hectáreas en el periodo de estudio. No obstante, ha mantenido a través del tiempo un aumento y disminución entre periodos que ha llevado a que su tendencia sea decreciente. Se resalta la caída entre los años 2014 y 2016, entre otro producto de la sequía que experimentó el país en ese periodo. Los departamentos que se destacan con mayor área cultivada y cosechada son Santander, Cundinamarca, Meta, Antioquia, Caldas y Valle del Cauca. (*Véase tabla 2*)

En el caso específico del departamento del Valle del Cauca, el área Cosechada ha pasado de 5.854 hectáreas a 5.548 entre el año 2013 y 2018. Esto representa una disminución de 306 hectáreas. Se resalta el año 2015 que obtuvo el mayor valor de área cosechada en el departamento como resultado

de ayudas del cambio climático y nuevas alianzas para exportación de frutos cítricos. El departamento tiene una participación en el total de área cosechada nacional de 14.74%. (Véase tabla 2)

Tabla 2

Área de cultivo de los demás cítricos a nivel nacional, departamental y municipal

Expresada en Hectáreas

Año	Área cultivada en Colombia	Área cultivada en el departamento del Valle del Cauca	Área sembrada en el municipio de Jamundí	Área cosechada en el municipio de Jamundí
2013	37.992,92	5.854,82	470,00	434,00
2014	37.106,08	6.052,80	453,00	453,00
2015	32.941,65	6.179,90	453,00	453,00
2016	33.829,95	6.104,70	455,00	453,00
2017	36.823,23	5.583,55	444,00	442,00
2018	37.617,87	5.548,55	446,00	442,00

Nota. Autoría propia a partir de datos de AGRONET 2013-2018.

El área cosechada en el municipio de Jamundí ha pasado de 434 hectáreas a 442 hectáreas, esto corresponde a un aumento de 8 hectáreas entre el 2013 y 2018. A través de este mismo periodo se evidencia una tendencia constante y se resaltan los años 2014, 2015 y 2016 que tuvieron un máximo de 453 hectáreas. El municipio participa con 1.17% del área cosechada nacional y con 7.96% del área departamental. Recientemente se han venido haciendo apuestas para la generación de valor de estos productos, se pueden resaltar proyectos como vinos y yogurt de cidra; también aceite de bergamota. (Véase tabla 2)

Producción a nivel nacional, departamental y municipal.

La producción en los demás cítricos (las cidras, naranjas chinas, bergamotas) a nivel nacional ha pasado de 662.961 ton a 600.081 ton, esto corresponde a una disminución de 62.880 toneladas en el periodo de estudio. Este ha estado decreciendo desde el 2013 al 2016, sin embargo, este ha estado creciendo en los dos últimos años en estudio. Se resalta la caída entre los años 2014 y 2016, producto de la sequía que experimentó el país en ese periodo. (Véase tabla 3)

El Valle del Cauca es el segundo departamento con mayor producción de frutos cítricos a nivel nacional, detrás del departamento de Santander. En el departamento del Valle del Cauca, la producción ha pasado de 149.756 ton a 140.682 entre los años 2013 y 2018. Esto representa una disminución de 9.074 ton. Se resalta el año 2016 que obtuvo el mayor valor de producción en el departamento como resultado de mayor producción de distintos cítricos para exportación a países

pertenecientes a la Alianza del Pacífico. El departamento tiene una participación en el total producido nacional de 23.44%. (Véase tabla 3)

Tabla 3

Producción de cultivo de los demás cítricos a nivel nacional, departamental y municipal

Expresado en Toneladas

Año	Producción en Colombia	Producción en el departamento del Valle del Cauca	Producción en el municipio de Jamundí
2013	662.961,67	149.756,82	6.076,00
2014	606.707,79	144.292,00	6.795
2015	558.887,42	144.831,25	9.060
2016	554.096,20	155.078,49	9.060
2017	575.577,61	148.920,42	10.669,88
2018	600.081,45	140.682,30	11.050

Nota. Autoría propia a partir de datos de AGRONET 2013-2018.

La producción en el municipio de Jamundí ha pasado de 6.076 toneladas a 11.050 toneladas, esto corresponde a un aumento de 4.974 toneladas producidas entre el 2013 y 2018. A través de este mismo periodo se evidencia un incremento donde se resalta el año 2018 que tuvo un máximo de 11.050 toneladas producidas debido a los favorables cambios climáticos. El municipio participa con 1.84% en el total producido nacional y con 7.85% del total producido departamental. (Véase tabla 3)

Rendimiento a nivel nacional, departamental y municipal

El rendimiento en los demás cítricos - las cidras, naranjas chinas, bergamotas- a nivel nacional ha tenido un promedio de entre 17.45 toneladas por hectárea a 15.95 toneladas por hectárea, esto corresponde a una disminución de 1.5 toneladas por hectárea en el periodo de estudio. Se resalta la caída desde el año 2014 en adelante esto es debido a la no muy buena manipulación y mantenimiento de los cultivos, a la vez por el efecto que tuvo el cambio climático en ellos. (Véase tabla 4)

En el caso específico del departamento del Valle del Cauca, el rendimiento ha pasado de 25.58 toneladas por hectárea a 25,35 toneladas por hectárea en promedio en los años 2013 y 2018. Esto representa una disminución de 0.23 toneladas por hectárea. Se resalta el año 2017, el cual obtuvo el mayor valor en rendimiento en el departamento como resultado de los cambios climáticos que fueron favorables para su producción. El departamento tiene una participación promedio en rendimiento nacional de 159%. (Véase tabla 4)

Tabla 4

*Rendimiento de cultivo de los demás cítricos
Expresado en Toneladas por Hectárea*

Año	Rendimiento en Colombia	Rendimiento en el departamento del Valle del Cauca	Rendimiento en el municipio de Jamundí
2013	17,45	25,58	14,00
2014	16,35	23,84	15,00
2015	16,97	23,44	20,00
2016	16,38	25,40	20,00
2017	15,63	26,67	24,14
2018	15,95	25,35	25,00

Nota. Autoría propia a partir de datos de AGRONET 2013-2018.

El rendimiento en el municipio de Jamundí ha pasado de 14 toneladas por hectárea a 25 toneladas por hectárea entre 2013 y 2018. Desde el año 2015 se evidencia un aumento, donde en el año 2018 alcanza un máximo de 25 toneladas por hectárea debido al cambio climático donde este fue un factor positivo para estos frutos. El municipio participa con 156.7% del rendimiento nacional y con 98.6% del rendimiento departamental (*Véase tabla 4*)

3.1.2 Cálculo de área, producción y rendimiento del Arazá en el municipio de Jamundí, en el departamento del Valle del Cauca 2013-2018.

Área Cosechada a nivel nacional, departamental, municipal.

Colombia es conocido por ser unos de los principales países cultivadores y productores de este fruto exótico, debido a que se encuentra ubicado en la región amazónica de Latinoamérica. El área cosechada de arazá a nivel nacional ha pasado de 307 hectáreas a 174.79 hectáreas, esto corresponde a una disminución de 132.21 hectáreas en el periodo de estudio. Entre los periodos de estudio este ha tenido una tendencia decreciente, debido a la sequía que experimentó el país en ese periodo. (*Véase tabla 5*)

El Valle del Cauca es el quinto departamento en producción y cultivos de arazá después de Caquetá, Guaviare, Putumayo y Amazonas. En el Valle del Cauca, el área cosechada de arazá ha

pasado de 6 hectáreas a 3 hectáreas entre el año 2013 y 2018. Esto representa una disminución de 3 hectáreas. El departamento tiene una participación en el total de área cosechada de arazá de 1.72%. (Véase tabla 5).

Tabla 5

Área del cultivo de Arazá a nivel nacional, departamental y municipal

Expresada en Hectáreas

Año	Área cultivada en Colombia	Área cultivada en el departamento del Valle del Cauca	Área sembrada en el municipio de Jamundí	Área cosechada en el municipio de Jamundí
2013	307,00	6,00	6,00	6,00
2014	256,80	6,00	6,00	6,00
2015	269,30	6,00	6,00	6,00
2016	170,00	3,00	3,00	3,00
2017	183,73	3,00	3,00	3,00
2018	174,79	3,00	3,00	3,00

Nota. Autoría propia a partir de datos de AGRONET 2013-2018.

El área cosechada de arazá en el municipio de Jamundí ha pasado de 6 hectáreas a 3 hectáreas, esto corresponde a una disminución de 3 hectáreas entre el 2013 y 2018. A través de los años 2016, 2017 y 2018 se evidencia una tendencia constante. El municipio participa con 1.72 % del área cosechada de arazá nacional y con 100% del área departamental ya que es el municipio de Jamundí el único cosechador de arazá en el departamento del Valle del Cauca. (Véase tabla 5)

Producción a nivel nacional, departamental y municipal.

La producción de arazá a nivel nacional ha pasado de 639 toneladas a 1.154 toneladas, esto corresponde a un aumento de 515 ton en el periodo de estudio. Se resalta un aumento en los años 2016, 2017 y 2018, donde el año 2017 obtuvo un máximo de 1.209 toneladas, esto como resultado de los tantos beneficios que este fruto tiene. (Véase tabla 6)

En el caso específico del departamento del Valle del Cauca, la producción se ha mantenido en 2.40 toneladas entre los años 2013 y 2018. Se resalta los años 2014 y 2015, el cual obtuvieron el mayor valor de producción en el departamento, como resultado de la temporada de cosecha de este fruto exótico. El departamento tiene una participación en el total de producción nacional de 0.20%. (Véase tabla 6)

Tabla 6

*Producción del cultivo de Arazá nivel nacional, departamental y municipal**Expresado en Toneladas*

Año	Producción en Colombia	Producción en el departamento del Valle del Cauca	Producción en el municipio de Jamundí
2013	639,60	2,40	2,40
2014	647,00	4,80	4,80
2015	673,30	4,80	4,80
2016	1079,20	2,40	2,40
2017	1209,30	2,40	2,40
2018	1154,93	2,40	2,40

Nota. Autoría propia a partir de datos de AGRONET 2013-2018.

La producción en el municipio de Jamundí se ha mantenido en 2.40 ton entre los años 2013 y 2018. Se resalta los años 2014 y 2015, el cual obtuvieron el mayor valor de producción en el municipio, como resultado de la temporada de cosecha de este fruto exótico. El municipio participa con 0.20% en la producción nacional y el 100% de la producción departamental. (Véase tabla 6)

Rendimiento a nivel nacional, departamental, municipal

El rendimiento de arazá a nivel nacional ha tenido un promedio de 2.08 toneladas por hectárea a 6.61 toneladas por hectárea, esto corresponde a un aumento de 4.53 toneladas por hectárea en el periodo de estudio. A partir del año 2016 se resalta un aumento, donde el año 2017 obtuvo el mayor valor en rendimiento como resultado de un aumento en su demanda. (Véase tabla 7)

En el departamento del Valle del Cauca, el rendimiento se ha mantenido en 0.80 toneladas por hectárea. El departamento tiene una participación promedio en el rendimiento nacional de 12.1%. (Véase tabla 7)

Tabla 7

*Rendimiento del cultivo de Arazá**Expresado en Toneladas por Hectárea*

Año	Rendimiento en Colombia	Rendimiento en el departamento del Valle del Cauca	Rendimiento en el municipio de Jamundí
2013	2,08	0,80	0,80

2014	2,52	0,80	0,80
2015	2,50	0,80	0,80
2016	6,35	0,80	0,80
2017	6,58	0,80	0,80
2018	6,61	0,80	0,80

Nota. Autoría propia de autores a partir de datos de AGRONET 2013-2018.

El rendimiento promedio en el municipio de Jamundí se ha mantenido en 0.80 toneladas por hectárea. El municipio tiene una participación promedio en el rendimiento nacional de 12.1% y con 100% del área departamental. (*Véase tabla 7*)

3.2 Análisis comercial

Como acto seguido se presenta el análisis de una de esas dinámicas comerciales que desde el año 2012 representa la segunda relación comercial más importante de la nación y que es aludida por el Ministerio de comercio, Industria y Turismo (S.F.) como

una oportunidad de negocio con una comunidad de más de 503 millones de habitantes, un PIB per cápita de \$34.500 USD y un PIB aproximado del 20% de la medición mundial, se habla del acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea, el cual aporta mayor crecimiento a la economía colombiana y mayor empleabilidad mediante la eliminación o reducción de aranceles y barreras no arancelarias a las exportaciones especialmente aquellas que pertenecen al sector agrícola e industrial, incremento en las inversiones productivas, además de la generación de oportunidades en pequeñas y medianas empresas. (Párr. 2-5).

Del mismo modo, según cifras del MinCIT en el año 2018, desde su primer año de entrada en vigencia hasta el momento, la unión europea en calidad de socio comercial, representa el 14,4% de las exportaciones y 15% de las importaciones totales de la nación. (p.46).

Ahora bien, para el periodo comprendido entre 2013-2018, la balanza comercial de Colombia obtuvo un resultado deficitario pasando de 2.206 millones de dólares FOB a -7.040 millones USD como se aprecia en la ilustración 4, así mismo cabe resaltar que el superávit registrado en el año 2013 se debe a la puesta en marcha de los acuerdos comerciales y el aporte del rubro de agropecuarios, alimentos y bebidas en comparación con los demás sectores.

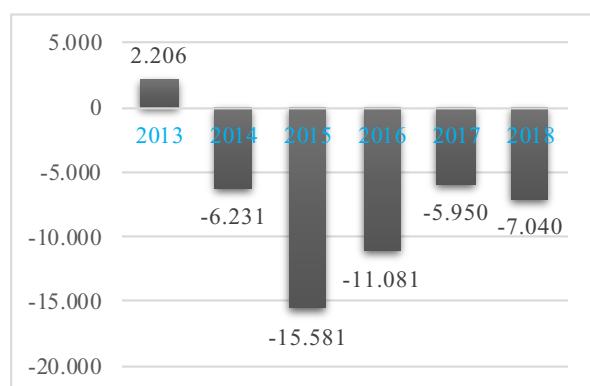


Figura 3. Balanza comercial 2013-2018, expresada en millones de Dólares FOB. Autoría propia según datos de DIAN-DANE 2013-2018.

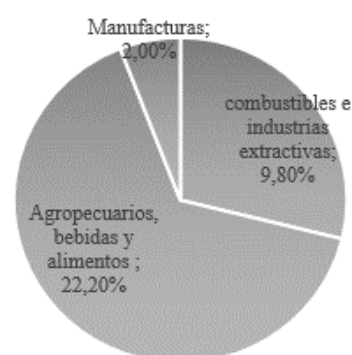


Figura 4. Sectores representativos de la balanza comercial de Colombia 2013. Autoría propia según datos del Boletín de prensa del DANE 2013.

Sin embargo, la conducta económica que se mantiene en años posteriores - 2014-2018 - es deficitaria principalmente por la reducción de combustibles y derivados, café sin tostar, banano fresco, Azúcar de Caña, flores y follajes como se presenta a continuación (*véase tabla 8*)

Tabla 8

Rubros pertenecientes al sector agropecuario de la Balanza comercial 2013-2018

Rubros del sector Agropecuario	Años					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Azúcar de caña y otras sacarosas	220,20%	-45,20%	-26,40%	-	42,00%	-19,10%
Café sin tostar, cascara y cascarilla	16,60%	28,20%	-11,10%	64,50%	-48,10%	-9,80%
Bananas frescas y secas	21,30%	-23,80%	-7,90%	46,30%	-38,40%	-5,70%
Flores y follajes	18,40%	6,00%	-	13,10%	-0,80%	4,30%
Hullas (Otras variedades)	-	-	-42,80%	-17,60%	42,90%	-30,00%
Café sin tostar o descafeinado	-	-	-22,50%	-	-60,80%	-12,60%

Nota. Autoría propia a partir de datos de DIAN-DANE 2013-2018.

Entre tanto, para el último año en el mes de diciembre se catalogaron los países de destino que cooperaron en el crecimiento de las exportaciones estos son China (5,6), Panamá (1,7), Italia (0,6), Chile (0,4), Emiratos Árabes Unidos (0,3), Francia (0,3) y Países Bajos (0,3), este último decreciendo 1,3 respecto al año 2017 debido a las bajas ventas de hullas², principal subgrupo de exportación. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2018, p. 24; Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2018).

Ahora, tomando en cuenta que el objeto de esta investigación es la oportunidad de exportar frutos exóticos a la Unión europea, se procederá a analizar en las tablas subsiguientes, las importaciones y exportaciones tanto de Colombia al mundo como de Colombia a la Unión Europea en el lapso de tiempo 2013-2018 para las subpartidas 0805.90.00.00 - Frutos comestibles como sandías, melones y demás cítricos no catalogados en otra parte proporcionados en Kilogramos - y 2206.00.00.00 - Bebidas y mezclas fermentadas y/o no alcohólicas como el Sake, Sidra, Perada y Agumiel no expresadas en otro lugar- (véase tablas 9, 10, 11, 12, 13 y 14).

Tabla 9

Importación de subpartida 0805.90.00.00 del mundo hacia Colombia 2013-2018

Año	Cantidad (KG)	Valor CIF en Dólares
2013	-	-
2014	-	-
2015	-	-
2016	5	344,11
2017	10	532,84
2018	9	290,78

Nota. Autoría propia a partir de datos de DIAN-DANE 2013-2018.

Como se aprecia en la tabla 9, la importación de frutos agrios o cítricos ya sean frescos o secos no tuvo valor alguno para los primeros 3 años de estudio, empero, la cantidad presentada en kilogramos entre el año 2016 frente al 2017 aumentó el doble, mientras que del 2017 al 2018 disminuyó un kilogramo, no obstante, este dejó una diferencia en el saldo en valor CIF de -242,06 millones de dólares.

En lo referente a la partida de bebidas fermentadas, mezclas fermentadas y bebidas no alcohólicas, se evidencia el elevado incremento de importación de dichos productos al país, pasando de 259.781

² Tipo de carbón mineral de color negro compuesto entre 45 y 85% de carbono utilizado para la creación de combustible y gas. (Deconceptos, S.F.)

litros en 2013 a 1.413.215 litros en 2017, y aun cuando del año 2017 al 2018 obtuvo una reducción en litros de 462.873, su valor en CIF se mantuvo alto. (véase tabla 10).

Tabla 10

Importación de subpartida 2206.00.00.00 del mundo hacia Colombia 2013-2018

Año	Cantidad (L)	Valor CIF en Dólares
2013	259.781	642.039,70
2014	215.462	614.236,20
2015	138.795	398.368,14
2016	197.113	410.927,46
2017	1.413.215	1.376.102,17
2018	950.342	864.321,35

Nota. Autoría propia a partir de datos de SIEX 2013-2018.

Las importaciones colombianas desde la Unión Europea no han sido constantes a través del tiempo, por ejemplo, no se reportan datos de importación de los demás cítricos como la cidra, naranja china, bergamota, Arazá para los años 2014 y 2018.

Sin embargo, la importación de bebidas fermentadas y/o no alcohólicas como el Sake, aguamiel, perada y sidra entre otras, tuvieron un incremento que se refleja en litros pasando de 60.670 para el año 2013 a 1.272.368 para el año 2017, esto corresponde a un aumento en valor CIF de 160.616 a 976.964 dólares. Esto nos muestra que el valor de cada litro se redujo a través del tiempo y que fueron mayores las necesidades del mercado colombiano para el año 2017. (Véase tabla 11).

Tabla 11

Importación de subpartida 2206.00.00.00 de la Unión Europea hacia Colombia 2013-2018

Año	Cantidad (L)	Valor CIF en Dólares
2013	60.670	160.616,54
2014	-	-
2015	25.372	78.362,56
2016	146.634	212.074,35
2017	1.272.368	976.964,22
2018	-	-

Nota. Autoría propia a partir de datos de SIEX 2013-2018.

A continuación, se procede a explicar el comportamiento de las exportaciones en ambas partidas, para ello, se subraya el hecho de que en el periodo objeto de estudio -2013-2018- las transacciones

de cidra, naranja china, bergamota y Arazá de Colombia hacia la Unión Europea no cuenta con registro de ventas para la mayoría del tiempo, con excepción del 2013, año en que Colombia exportó al mundo 20 kilogramos de los frutos anteriormente mencionados con valor de 5 millones de dólares FOB. (Véase tabla 12)

Tabla 12

Exportación de subpartida 0805.90.00.00 de Colombia al mundo 2013-2018

Año	Cantidad (KG)	Valor FOB en Dólares
2013	20	5,00
2014	-	-
2015	-	-
2016	-	-
2017	-	-
2018	-	-

Nota. Autoría propia a partir de datos de SIEX 2013-2018.

En este orden de ideas, la exportación de las demás bebidas fermentadas como lo es el Sake, Perada, entre otras no comprendidas en otra parte, a lo largo del periodo 2013-2018 presentaron un crecimiento moderado, pese a ello, del 2014 al 2015 se presentó un decrecimiento en las ventas al exterior de 12.382 litros y una diferencia de US \$27.333,32 dólares valor FOB.

Ya para el año 2016 se exportó más del doble de la cantidad que se redujo en 2015 y en valor FOB se logró recaudar US\$ 8.417,09 dólares más que el saldo del año anterior, cabe aclarar que, aunque con el valor FOB no se pudo cobijar por completo el déficit ocasionado, este fue recuperándose hasta alcanzar un saldo de US\$ 154.214,15 como se presenta en la tabla 13

Tabla 13

Exportación de subpartida 2206.00.00.00 de Colombia al mundo 2013-2018

Año	Cantidad (L)	Valor FOB en Dólares
2013	167.990	112.536,50
2014	183.912	138.932,40
2015	171.530	111.599,08
2016	201.228	120.016,17
2017	273.800	138.381,76
2018	226.195	154.219,15

Nota. Autoría propia a partir de datos de SIEX 2013-2018.

Finalmente, las exportaciones de la bebidas fermentadas, mezclas de estas bebidas y bebidas no alcohólicas como el Sake, Aguamiel, peradas, entre otras provenientes de Colombia con destino a la Unión Europea enumeraron datos únicamente para los años 2014 y 2015, en los cuales aunque hubo un aumento en la cantidad de litros negociados, el valor FOB en millones de dólares mermó USD \$2.876,92 dólares, posible consecuencia de la baja cotización de estos bienes en el mercado de destino (véase tabla 14).

Tabla 14

Exportación de subpartida 2206.00.00.00 de Colombia a la Unión Europea 2013-2018

Año	Cantidad (L)	Valor FOB en Dólares
2013	-	-
2014	6.913	10.772,92
2015	8.400	7.896,00
2016	-	-
2017	-	-
2018	-	-

Nota. Autoría propia a partir de datos de SIEX 2013-2018.

4. Cadena de valor del Arazá y productos derivados

Esta sección tiene como objetivo describir las actividades primarias de la cadena de valor haciendo énfasis en la experiencia adquirida por los productores de arazá en el municipio de Jamundí. Para ello se optó por una investigación de Campo, donde se pudiera observar y escuchar de primera mano dicha experiencia con fines comerciales, sin embargo, por efectos del SARS-CoV 2 no pudo llevarse a cabo in situ.

Es por esta razón que, la información fue recolectada a través de medios tecnológicos especialmente herramientas audiovisuales como video llamada y llamada telefónica con campesinos trabajadores de la zona objeto de estudio quienes subsisten de la venta del fruto y sus derivados.

El primero de ellos es el Señor Gilberto Ruiz - identificado con el color amarillo en las actividades que se presentan en la figura 5 -un comerciante de 58 años de edad con puesto en la plaza de mercado del municipio y el segundo la microempresa Arazá Amazon Fruit establecida igualmente en el departamento del Valle- Identificado con el color azul en la figura 6- establecida por Fabián Ramos de 23 años y sus padres.

Ellos se encargarán de proporcionar la información necesaria que exige el desglose de las actividades que componen el modelo de Cadena de Valor como se muestran a continuación:



Figura 5. Cadena de valor del Arazá sin valor agregado. Autoría propia basada en la entrevista a Don Gilberto productor de Arazá (2019)

4.1 Descripción detallada de las actividades

4.1.1 Actividades primarias.

Logística Interna:

Almacenamiento de materias primas e inventarios:

Este tiene lugar en su hogar y es organizado por medio de canastos.

Selección de proveedores e insumos

No cuenta con proveedores que lo abastezcan, el mismo se encarga de sembrar, proteger, recolectar y vender, así mismo es preciso decir que las semillas para la plantación de arbustos son recolectadas de la misma siembra.

Operaciones:

Selección de frutos para venta o elaboración de productos con valor agregado

Esta selección se da cuando el fruto se torna de un color verdoso como biche a un color amarillo, distintivo del Arazá.

Procesos de transformación o diversificación y envasado

Él únicamente se dedica a vender el fruto como tal, por ende, no hay valor agregado; sin embargo, desde el momento en que se siembra, el arbusto de Arazá tarda aproximadamente 2 años –alcanzando una altura de 3 a 6 metros- posteriormente después de haber concluido su etapa de crecimiento, el tiempo de cosecha y recolección se dan en un intervalo de 2 a 4 meses, en presencia de lluvias esta suele ser más rápida.

Supervisión de calidad del producto final

La supervisión es realizada por el mismo Don Gilberto y consiste en obtener un fruto maduro con buena apariencia externa, que demuestra suficiente pulpa.

Logística externa:

Almacenamiento de producto terminado

No se cuenta con un depósito como tal, lo más parecido a ello es su puesto en la plaza, sin embargo, debido a su reducido espacio, debe transportarlo casi a diario.

Despachos a domicilio

Él cuenta con un cultivo pequeño pero muy solicitado, por ello cuando apenas comienza a cultivar sus clientes más allegados -las personas que frecuentan la plaza o sus clientes vecinos- suelen realizar el pedido por lo que no le es necesario contar con el servicio a domicilio.

Transporte

El medio de transporte utilizado para trasladar el Arazá es por medio de un carro de su propiedad, el cual es abarrotado con canastillas de 10 y 20 Kilos.

Marketing y Ventas:

Lista de precios

La libra tiene un rango de precios entre 3.000 y 3.500 pesos colombianos COP.

Recibo de pedidos

Los pedidos tanto para la plaza donde él comercializa como a los clientes cercanos a su vivienda - en el área rural- son vendidos por contacto directo, es decir, por medio telefónico o de manera personal, encargando el fruto con anterioridad.

Servicios Post Ventas:

Servicio de atención al cliente.

Por su parte el servicio al cliente es manejado de manera informal, sin un protocolo, indagando a sus clientes si se encuentran satisfechos con su compra.

4.1.2 Actividades de apoyo.

Infraestructura de la empresa:

Planificación, dirección y control de la empresa

La planeación, dirección y control del negocio ha sido completamente por parte de Don Gilberto.

Años de experiencia

10 años de experiencia cultivando y dando manejo al fruto.

Compras:

Equipamiento del lugar

Al ser su hogar el centro de almacenamiento y vender únicamente el fruto manifiesta no precisar de máquinas o demás elementos exceptuando las canastillas para la recolección y transporte.

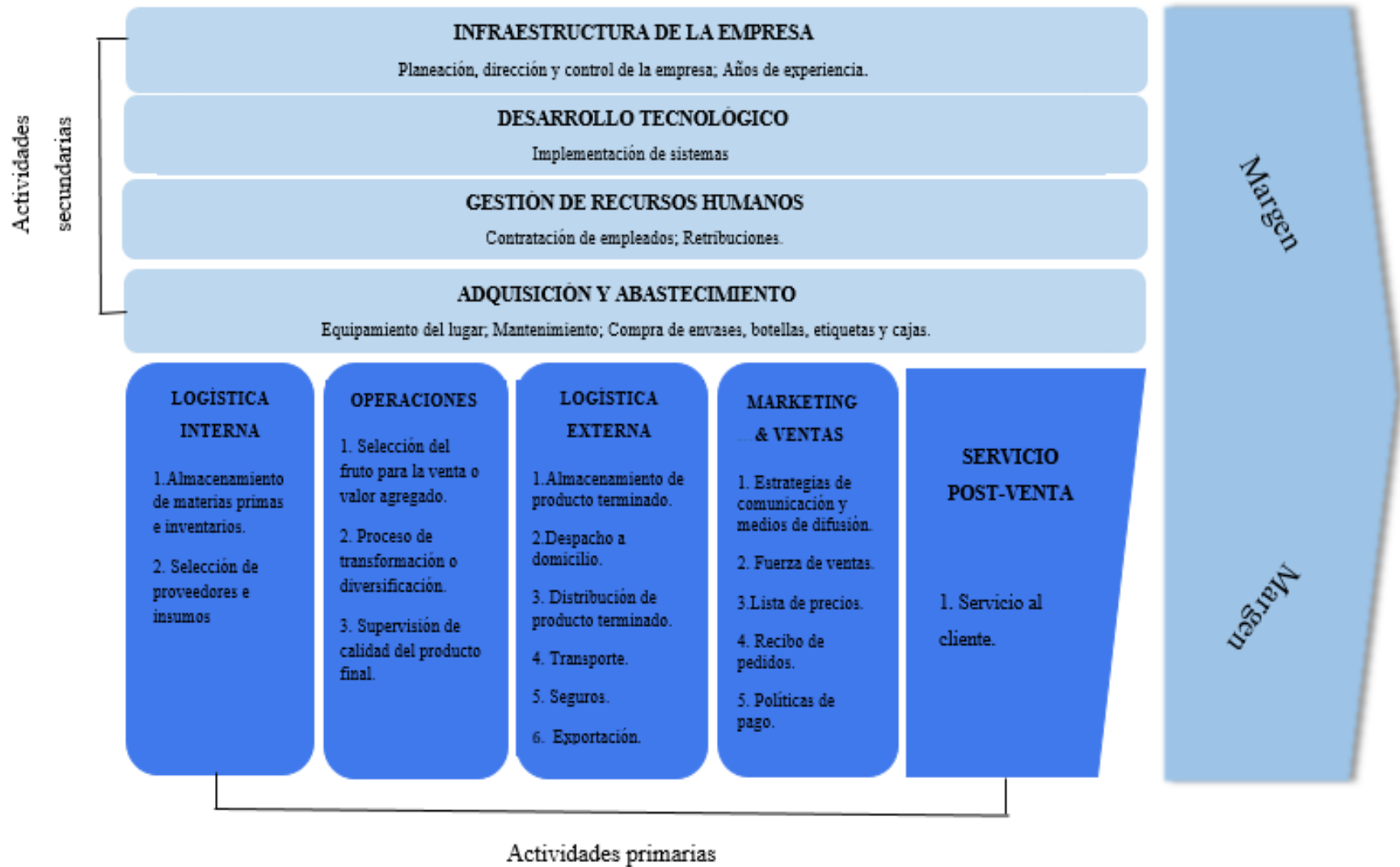


Figura 6. Actividades de apoyo. Autoría propia basándose en las actividades de producción del entrevistado Arazá Amazonic Fruit (2019)

4.2 Descripción detallada de las actividades

4.2.1 Actividades primarias.

Logística Interna:

Almacenamiento de materias primas e inventarios:

El almacenamiento se da en un sitio llamado “Pasera”³ allí se organiza en canastillas de acuerdo al peso y calidad; no existe un registro contable, sin embargo, se mantiene un estimado.

Selección de proveedores e insumos

No cuentan con proveedores, no obstante, en el comienzo de la idea de negocio, las semillas del fruto fueron entregadas por un tío quien ya contaba con cierta cantidad de plantaciones.

Los frutos utilizados para la venta son de su propiedad, ya que ellos mismos son los encargados de la cosecha, pos cosecha, diversificación y venta.

Operaciones:

Selección de frutos para venta o elaboración de productos con valor agregado

En palabras de Fabián Ramos, encargado de los procesos de selección y transformación del producto, afirma que principalmente se escogen los frutos que se encuentran maduros ya que este fruto es muy delicado.

Procesos de transformación o diversificación y envasado

En el proceso de recolección del fruto se escogen los que se encuentren bastante maduros, se realiza un lavado, posteriormente se pasa a la despulpadora la cual se encarga de separar las semillas, se empaca en bolsas de 90 gramos o envasa en frascos de 200 gramos y 300 mililitros, finalmente pasa a refrigeración, en el caso de mermeladas y jugos, como son vendidos de manera casera y bajo pedido, se adiciona azúcar al gusto.

La familia Ramos ofrece el Arazá como pulpa, mermelada, en algunas ocasiones jugos e incluso el fruto en sí mismo.

Supervisión de calidad del producto final

Esta es realizada por Fabián, él se encarga de verificar que los productos -de tener valor agregado- cumplan con el peso correcto, en general supervisa que los artículos no tengan ningún daño superficial y cuente con buen sabor.

Logística externa:

³ Lugar donde se ponen a secar las frutas. (Real Academia Española, 2019).

Almacenamiento del producto terminado

El producto terminado es organizado en canastillas según la categoría - fruta, jugos y conservas- en la casa donde se encuentran ubicados.

Despacho a domicilio

Arazá Amazonic Fruit presenta dos posibilidades al momento de vender, cuando es fruta afirma Fabián es preferible que el cliente visite los cultivos y escoja por sí mismo los que más guste, esto considerando que el Arazá sin diversificar es bastante delicado e igualmente por preferencias del cliente, por tamaño, color, entre otros.

Por otra parte, cuando se manejan pedidos grandes- aproximadamente 10 kilos- y los clientes no cuentan con cuartos fríos necesarios para la conservación, Fabián se encarga de transportarlos en el momento justo en que los necesiten.

Distribución de producto terminado

Uno de los mayores clientes de esta microempresa son los supermercados de la zona, es a ellos a quienes se les envían parte de los frutos y productos terminados, el encargado de la distribución es Fabián en un camión familiar con el que cuentan.

Transporte

El medio de transporte utilizado para trasladar los productos es por medio de un camión familiar.

Seguros

Por temas económicos, la mercancía no se encuentra asegurada.

Exportación (Documentos necesarios para la operación)

Arazá Amazon Fruit considera importante el hecho de incrementar e internacionalizar sus ventas, por ello ha dialogado junto con otro agricultor de la zona, sin embargo, menciona Fabián que aún se encuentran en ese proceso.

Marketing y Ventas:

Estrategias de comunicación y medios de difusión

Para dar a conocer la empresa, se usaron redes sociales como Instagram, Facebook -Market Place-, y su publicación en Compro Agro, una página de internet donde se puede contactar con el agricultor sin ningún intermediario.

Fuerzas de venta

Al ser una microempresa, no cuenta con los recursos necesarios para contratar este tipo de servicio, no obstante, entre los mismos agricultores amigos suelen cooperar, derivando al cliente al lugar donde tengan el fruto o producto que necesitan.

Lista de precios

El kilo de Arazá tiene un costo de \$4.800 pesos colombianos COP, en pulpa por libra a \$2.500 COP, las conservas y jugos \$5.000 COP.

Recibo de pedidos

Por medio de las redes sociales con las que cuenta la empresa se publica cuando es tiempo de cosecha, así los clientes pueden realizar su orden; en estas redes se contemplan números telefónicos de la familia, chats directos y correo electrónico.

Política de pagos

Esta empresa maneja dos modalidades de pago, la primera es de contado y la segunda pago contra entrega.

Servicios Post Ventas:

Servicio de atención al cliente.

Posterior a la venta, cuando el cliente recibe su o sus productos, Fabián se contacta con los clientes para evaluar el nivel de satisfacción del cliente.

4.2.2 Actividades de apoyo.

Infraestructura de la empresa:

Planeación, dirección y control de la empresa

La planeación, dirección y control de la empresa la ha gestionado Fabián Ramos, ya que siendo el más joven de la familia cuenta con más conocimiento para el manejo y crecimiento de la misma.

Años de experiencia

10 años de experiencia cultivando y dando manejo al fruto.

Gestión de recursos humanos:

Contratación de empleados

La familia Ramos - conformada por mamá, papá e hijo- son los que desempeñan las actividades principales de esta microempresa, a pesar de ello, esporádicamente para las funciones de cuidado del cultivo como guadañar ⁴ se requiere una persona.

Retribuciones

A este trabajador se le paga por día laborado.

Desarrollo de tecnología:

Implementación de sistemas

⁴ Segar la mies o la hierba con la guadaña (Oxford, 2019)

La tecnología con la que cuenta la empresa es la despulpadora, la cual logra optimizar tiempo y costos al separar en cuestión de segundos la semilla y obtener en su totalidad la pulpa del fruto.

Adquisición y abastecimiento:

Equipamiento del lugar

Para llevar a cabo los diferentes procesos las herramientas o materiales necesarios se encuentran las tijeras de podar, canastillas para clasificar los frutos, gramera o pesa y guadaña.

Mantenimiento

El mantenimiento de estas herramientas aún no se efectúa ya que fueron recientemente adquiridos y en años anteriores cuando no se contaban con máquinas únicamente se pagaba por el uso de estas.

Compra de envases, botellas, empaques, etiquetas, cajas.

Para el procesamiento de las conservas y jugos se requieren envases pequeños de 200 gramos y empaques plásticos para la pulpa de 90 gramos, por el momento no se manejan etiquetas.

Conclusiones

A lo largo de la investigación se contempla a Colombia como un país Biodiverso, con fauna y flora exótica que es apetecida en el resto del mundo, zonas verdes extensamente cultivables para avezadas oportunidades comerciales que logren en el país una estrategia competitiva.

Esto es visible cuando entidades como Procolombia, DIAN y DANE en su conjunto plantean la importancia de tener oportunidades de negocio de bienes pertenecientes al sector agrícola y agroindustrial a mercados extranjeros que hasta el año 2017 reportaron saldos de USD \$429.232.454 valor FOB.

Actualmente Colombia puede aprovechar otras oportunidades que se abren de la explotación de otros productos agropecuarios y agroindustriales, considerando que el regazo que enfrenta el país es producto de la no ampliación de la canasta exportadora sirviéndose de los beneficios que el campo nos ofrece.

Esto es demostrado por medio de un análisis de producción en el que se observa que, siendo Colombia, uno de los mayores productores de frutos cítricos en Latinoamérica, ha tenido una producción estable en su mayoría para consumo local especialmente con frutos como Bergamotas, naranjas chinas, cidras, arazá entre otros frutos exóticos.

Mientras que otros cítricos categorizados exóticos como el Arazá a nivel nacional indica un crecimiento constante puesto que la fructificación se encuentra en parte de la selva amazónica y, es allí donde es mayormente producida, ya a nivel departamental y municipal no es tan representativa. Sin embargo, los pocos productores en esta zona lo describen como un fruto que se vende por sí solo,

dejando este mercado como incentivo para conocerlo y fortalecer estrategias para darlo a conocer y para distribuirlo.

A todo esto, la dinámica comercial de sidra, naranjas chinas, bergamotas, Arazá entre otros cítricos provenientes del resto del mundo a Colombia fueron bajas, esto es predecible tomando en cuenta que Colombia es un fuerte productor agrícola y la mayoría de estos frutos son cosechados aquí, por otro lado, las bebidas fermentadas y no alcohólicas tuvieron datos como el año 2017 donde se superó el millón de litros importados, cabe resaltar que un gran proveedor de esa temporada fue la Unión Europea, aunque no fue constante su rol en el periodo de estudio.

De modo similar, en las exportaciones de estos frutos originarios de Colombia a mercados extranjeros solo se encontró un dato en 2013 de 20 kilogramos; entretanto, el Sake, aguamiel, cidra, y otras bebidas fermentadas mantuvieron un crecimiento moderado de 2013-2018, en el cual se exportaron a la Unión Europea entre 6.000 y 8.000 litros y aunque en los últimos años no se cuentan con registros comerciales, se debe contemplar la participación de estas bebidas y comenzar a fortalecerlas ya sea con investigaciones de mercado más profundas.

Con lo que respecta a los productores y comercializadores del fruto -Arazá- y el sitio -Jamundí, Valle del Cauca- escogidos para llevar a cabo la investigación, se pudo determinar con ayuda de la teoría de Cadena de Valor que en su mayoría son negocios no constituidos, manejados de manera casera, que para darse a conocer utilizan el voz a voz y en algunas oportunidades las redes sociales -tomando en consideración que se habla de corregimientos aledaños al municipio y en general los productores son personas de edad- no cuentan con seguros y se da muy poco uso a la tecnología.

No obstante, se dice que el fruto es agradecido con quienes lo trabajan como periodos cortos de cosecha y cantidad suficiente de pulpa, sus precios de venta no son tan altos y afirman los mismos, que las ventas son bastante buenas, tanto que para el periodo pos cosecha ya tienen sus productos vendidos.

En conclusión, Colombia si cuenta con la oportunidad de negocio de exportar este fruto, pero no de manera tradicional sino con valor agregado, como vino de Arazá, estimando el incremento de las exportaciones de bebidas fermentadas, como principal destino se considera la Unión Europea por su gusto en los cítricos y sus tradiciones con estas bebidas, en especial Países Bajos por las mismas características y prominente PIB per cápita.

Ahora bien, para llevar esto a cabo es necesaria la intervención de entidades gubernamentales, quienes se encarguen de promover capacitaciones sobre el fruto, su mercado y que a su vez aumenten la iniciativa a la internacionalización. Se necesita mayor producción ya que el fruto no está creando

un valor suficiente para cumplir con las exigencias de los mercados y a causa de su bajo presupuesto es necesaria la inversión por parte del estado o por empresarios ya sea para mantener los cultivos o para herramientas de tecnificación que optimicen tiempos.

Por último, se cree que esta oportunidad traerá consigo un desarrollo social en el departamento del Valle del Cauca, para hacer frente al conflicto armado promoviendo oportunidades de negocio para los pobladores de la zona; también daría paso a la bioeconomía que busca el país, teniendo en cuenta que no se tienen definidos los procesos agroindustriales, esta práctica podrá reducir costes, dar cumplimiento a compromisos internacionales como el acuerdo de París, agenda 2030, entre otros.

Referencias

- AGRONET. (2019). *Estadísticas Home*. Recuperado de: <https://www.agronet.gov.co/estadistica/Paginas/home.aspx?cod=1>
- Cann, O. (12 de octubre de 2016). *World Economic Forum*. ¿Que es la competitividad? .Recuperado de: <https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad/>
- Deconceptos. (S.F.). *DeConceptos.com*. Recuperado de: Concepto de Hulla: <https://deconceptos.com/ciencias-naturales/hulla>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. (2018). *Cuentas Nacionales*. Bogotá D.C. Recuperado de: <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/cuentas-nal-anuales/bol-cuentas-nal-anuales-2018provisional.pdf>
- Departamento Nacional de Estadística de Colombia DANE. (05 de febrero de 2019). *Boletín técnico de exportaciones Diciembre 2018*. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_dic18.pdf
- DIAN-DANE. (2017). *Cálculos CI-VPIIS*. (ProColombia, Editor). Oportunidades de negocio de exportaciones por cadena productiva. Recuperado de: <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/estadisticas-de-comercio-exterior/exportaciones-por-cadena-productiva>
- Dúran, J., Catresana, S., & Mulder, N. (enero de 2013). *CEPAL, Naciones Unidas*. Las cadenas de valor en las exportaciones de Colombia a la Unión Europea. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35889/1/LCL3738_es.pdf
- El Espectador. (2016, 14 de septiembre). El compromiso del gobierno con la Bioeconomía . *El Espectador*. Recuperado de <https://www.elespectador.com/opinion/editorial/el-compromiso-del-gobierno-bioeconomia-articulo-654795/>

- González, A., Quiroga, L., & Valencia, F. (2018). *Proyectos Educativos Familiares: Estrategia para la seguridad alimentaria y la sostenibilidad económica de víctimas del desplazamiento forzado*. pp. 9-10. Fundación Universitaria Católica. Recuperado de: <https://repository.unicatolica.edu.co/handle/20.500.12237/1125>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). Metodología de la investigación (Sexta edición). p.7. México D.F. Editorial: Mc Graw Hill/ Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Martínez, J (2018). Localización de plataformas logísticas rurales y diseño de un sistema de ruteo para la consolidación de la carga de pequeños y medianos productores del sector frutícola en el departamento de Boyacá. [Tesis de maestría]. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá D.C. Recuperado de: <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/68667>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Oficina de Estudios Económicos. (S.F.). *Informe de exportaciones Diciembre de 2018*. Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-exportacion/2018/diciembre-1/oe-mab-informe-de-exportaciones-a-diciembre-de-2018.pdf.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2018). *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia. En cumplimiento de la ley 1868 de 2017, "por medio de la cual se establece la entrega del informe anual sobre desarrollo, avance y consolidación de los acuerdos comerciales ratificados en Colombia"*. p.46. Bogotá D.C. Recuperado de: <http://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Informe-sobre-los-Acuerdos-Comerciales-vigentes-de-Colombia.pdf>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (S.F.). *ABC del acuerdo comercial con la Unión Europea*. Recuperado de: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea/contenido/acuerdo-comercial/texto-final-del-acuerdo-comercial/abc-del-acuerdo-comercial-con-la-union-europea>.
- Oxford. (2019). *Guadañar. Lexico powered by Oxford*. Oxford English and Spanish dictionary, thesaurus, and Spanish to English translator. Recuperado de: <https://www.lexico.com/es/definicion/guadanar>
- Pamies, P. (01 de febrero de 2019). *Resumen ejecutivo, estudio de mercado 2019*. (I. E. M.P., Ed.) p.4. El mercado del vino en Países Bajos, ICEX España. Recuperado de:

<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019815488.html?idPais=NL>.

Pérez, C., Solano, S., & Londoño, H. (Julio de 2018). *Compás empresarial y de competitividad*. p.2. El valor agregado de las exportaciones de Colombia y el Valle del Cauca 2016. Recuperado de: https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2018/08/Compas_D.pdf

Porter, M. E. (1991). *Ventaja competitiva: creación y sostenibilidad de un desempeño superior*. (pp. 51-66) Buenos Aires, Argentina: Rei, Argentina S.A.

Real Academia de Ingeniería. (S.F.). *Edafoclimático*. Recuperado de: <http://diccionario.raing.es/es/lema/edafoclim%C3%A1tico>

Real Academia Española. (2019). *Pasera*. *Diccionario de Lengua Española*. Recuperado de: <https://dle.rae.es/guada%C3%Blar?m=form>

Rodríguez, A., Mondaini, A., & Hitschfeld, M. (Noviembre de 2017). *Bioeconomía en América Latina y el Caribe, contexto global y regional y perspectivas*. División de desarrollo productivo y empresarial de la comisión económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42427/S1701022_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y